Zahlende Kunden und ihren Bedarf benennen

{Segment, Bedarf und aktuelle Alternativen}
{Kundenkonzentration und Grenzen}

Ausfüllbare Vorlage. Eigene Definitionen, Quellen und Zahlen einsetzen.

Produkt und Leistung abgrenzen

{Reale Demonstration}
{Wer zahlt und wer nutzt das Produkt?}
Geplante Funktionen ausdrücklich als geplant kennzeichnen.

Umsatz und Bindung belegen

{Definition, Zeitraum und Originalquelle}
{Kohorte und Nenner der Bindungsrate}
Gebuchte, erhaltene und prognostizierte Umsätze trennen.

Ausfüllbare Vorlage. Eigene Definitionen, Quellen und Zahlen einsetzen.

Kundengewinnung nachvollziehbar machen

{Kanal, Zeitraum und beobachtete Kosten}
{Was ist bereits wiederholbar?}
Geplante Kanäle sind keine gemessene Traktion.

Ausfüllbare Vorlage. Eigene Definitionen, Quellen und Zahlen einsetzen.

Risiken und Reaktion offenlegen

{Wichtigstes Risiko und Beleg}
{Verantwortliche und Reaktionsschwelle}

Ausfüllbare Vorlage. Eigene Definitionen, Quellen und Zahlen einsetzen.

Mittelverwendung und Finanzierungsbedarf abstimmen

{Betrag und Verwendung}
{Zeitraum und messbarer Meilenstein}
Summe der Verwendungen mit dem Finanzierungsbedarf abgleichen.